

SZIRMAI Péter

VÁLLALKOZÁSOKTATÁS ÉS HELYREÁLLÍTÁSI PERIÓDUS

A kis- és középvállalkozások számszerű fejlődése után a magyar gazdaság jelenleg a minőségi alakulás korszakába lépett. Ez tükröződik a vállalkozói ismeretek oktatásában is. A szerző a történelmi áttekintés után a vállalkozói képzés jelenlegi helyzetét elemzi, bemutatja annak struktúráját és oktatási problémáit. A fejlesztés lehetséges irányainak felvázolásán keresztül a cikk a vállalkozói képzés során következő feladataira is választ kíván adni.

*„...valamely ország gazdasági fejlődése végső soron
– vagyis hosszú távra – a munkaerőben rejlő adottságok kibontakozásától függ.”*

Jánossy Ferenc

*„A nevelés az a ráhatás, amelyet a felnőtt generációk gyakorolnak
azokra, akik még nem érettek a társadalmi életre.*

*Feladata, hogy kialakítsa és fejlessze a gyerekeknek azokat a testi,
szellemi és erkölcsi készségeit, amelyeket elvár tőle általánosságban
a politikai társadalom és speciálisan a sajátos környezet, amelybe tartozik.”*

Emile Durkheim

Nem sok olyan művet produkált a '60-as évek magyar közgazdaságtudománya, ami tőlünk nyugatra is feltűnést keltett és elismerést aratott¹.

A figyelmet felkeltő kevesek egyike volt Jánossy Ferenc és műve „A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok”. Jánossynak sikerült az a trouvaille, ami nemzetgazdásznak azóta is csak igen ritkán adatik, nevezetesen, hogy ne csak magyarázza a tapasztalati valóságot, hanem prediktív erővel előre lásson bekövetkező eseményeket. Jánossy a német gazdasági csoda végét jósolta meg, holott e csoda a maga korában mindenkit elkápráztatott, és mindenki szerette volna hinni, hogy a szárnyalás immár örökké fog tartani. Ma már kellő történelmi távlatból mondhatjuk, nem véletlen, hogy éppen egy magyar, Jánossy Ferenc, Széchenyi országának polgára, jött rá a „megfejtésre”, hiszen nem tett egyebet, mint tovább gondolta és a konkrét helyzetre alkalmazta Széchenyi gondolatait „A kiművelt emberfők sokaságában rejlik a nemzet gazdagsága”.

Jánossy kimutatta, hogy a második világháborúban megsemmisült a német nemzeti vagyon jelentős hányada, megsemmisültek termelőeszközök, anyagi javak, de nem semmisült meg az a szaktudás, szakértelem, amely már a háború előtt is jellemezte Németországot, és amelyet a háborús készülődés, a hadikonjunktúra magasabb szintre is emelt. A munkaerő képzettségi struktúrája, a szakmastruktúra és a foglalkozási struktúra egymásnak való megfelelése adja azt a burkológörbét, azt a trendvonalat, amely a gazdasági növekedést fölülről behatárolja.² Ennek a trendvonalnak az érdemi változtatása, meredekségének növelése meglehetősen nehéz, hiszen az oktatási rendszer, az emberfők kiművelése hosszadalmas, költségigényes, hosszú gesztációs idejű folyamat³.

Napjainkban keveset idézzük Jánossy munkásságát, pedig a tan lényeges, az „emberi tőke koncepció” azóta világméreteken ismertté és elismertté vált. A továbbfejlesztők és továbbgondolók közül érdemes Kopátsy Sándor munkásságát felidézni, aki a következőképpen

foglalmaz: „A szellemi vagyon három elemből áll: a tárgyi tudásból, a tehetségből és az erkölcsből. A nagysága nem is e három összege, hanem a szorzata. Az összegzés és a szorzás között az adja a minőségi különbséget, hogy amíg az összegzés esetén az egyik tényező nagysága pótolhatja a másik hiányát, de egyik tényező sem növelheti a másik értékét, addig a szorzás esetében az egyik tényező növekedése felnagyítja a másik értékét, és fordítva. Ezért minden oktatási politika abból induljon ki, hogy a három elem mindegyikére súlyt kell helyezni.

Az nagyon könnyen belátható, hogy mind a tudás, mind a tehetség, csak pozitív lehet, és a kettő minden esetben egymást felnagyítja. A tudás értékét a tehetség, a tehetség értékét pedig a tudás sokszorozza meg.”⁴

Az itt következőkben Jánossy gondolatait és módszerét felidézve kívánom az utóbbi tíz év gazdasági fejlődésének egy sajátos jelenségét a kisvállalkozók és vállalkozások, s ehhez kapcsolódóan a vállalkozási ismeretek oktatásának térhódítását elemezni.

A magánvállalkozói szektor létrejötte Magyarországon 1988-tól 1994-ig

A '70-es és '80-as évek

A nyolcvanas évek végének vállalkozói fellendülése nem volt minden előzmény nélküli. *Ismeretes, hogy 1982-től engedélyezett volt Magyarországon a gmk-k, vgm-k, ipari szövetkezeti szakcsoportok, kisszövetkezetek alapítása, s így 1988-ban, amikor a Parlament elfogadta a '88. évi VI. törvényt a gazdasági társaságokról, már több, mint 30 000 társas vállalkozás működött Magyarországon.*

Sőt, sokan tudják azt is, hogy már a '82-es rendelet-csomag, a '80-as évek eleji vállalkozói boom-nak is feltehetjük előzményeit, hiszen a hetvenes években mind elterjedtebb lett Magyarországon a második gazdaság (árnyékgazdaság, szürke gazdaság, informális szektor stb. – bizonyára nem véletlen, hogy ily gazdag szinonimátára van e jelenségcsoportnak), azaz a szocialista nagyvállalatok mellett ténylegesen vállalkozói aktivitást megtestesítő tevékenységek széles spektruma. Sőt szemben a korszak legtöbb más szocialista országával, Romániától az NDK-n keresztül Oroszorszáig, Magyarországon a magánszektor az egyéni vállalkozás képében soha nem volt teljesen tiltott és megszüntetett. A '60-as évektől jellemzővé vált a mezőgazdaságban a nagyüzemek mellett, azokat kiegészítve, sőt a nagyüzemi termelésbe integrálódva, a háztáji gazdaság.

Mégis, a vállalkozó, a maszek, sokáig a csaló, az ügyeskedő, a munka nélkül jövedelmet szerző, élősködő szinonimája volt.

Fellendülés a rendszerváltás időszakában

– a '90-es évek első fele

1988-ban a társas vállalkozások száma már kerekén 30 000 volt. A gazdasági társaságokról szóló törvény és a politikai rendszerváltozás hatására 1991-re ez a szám megduplázódott, 60 000-re nőtt, '92-re ismét duplázódott 120 000-re, 2 év alatt '94-re ismét megduplázódott 240 000-re. Ugyanezen idő alatt közel 100 000-ről mintegy 700 000-re nőtt a regisztrált egyéni vállalkozások száma. *E robbanásszerű, és jó néhány fejlett piacgazdaságban is megirigyelhető számszerű növekedés annál is furcsább, mert ugyanezen időszakban a magyar gazdaság teljesítménye hatalmas krízisen ment keresztül, 30–40 százalékkal csökkent a gazdaság, különösen a mezőgazdaság teljesítménye. A piaci szereplők számának ugrásszerű növekedése tehát a piaci teljesítmény radikális visszaesésének idején következett be. Ezt a dinamikát joggal nevezhetjük a magyar „kisvállalkozói csodá”-nak, annak tudatában is, hogy e görbe napjainkra jelentősen lelapult.*

Jánossy gondolatmenetét parafrázálva állíthatjuk, hogy az 1988 után bekövetkezett fejlődés bizonyos értelemben nem volt egyéb, mint a korábbi trend helyreállítása, korábbiról természetesen nem az 1947-től 1988-ig terjedő időszakot értve, hanem a háború előtti vállalkozói „szemszerkezet” alakult újjá, az alapvetően kispolgári, kistulajdonosi, kistermelői gazdaság- és társadalomszerkezet. Sőt, Jánossy elméletében éppen az jelentette az egyik szellemi novumot, hogy kimutatta, ha a termelők, a munkaerő képzettségéből, a szakmastruktúrából indulunk ki, egy válság utáni helyreállítási periódus nem akkor fejeződik be, amikor eléri a válság előtti szintet, hanem akkor, amikor azt a szintet éri el, ahol a társadalom, a termelés tartana, ha a fejlődés menetében ékelődött volna közbe a válság. *„A trendvonalat tehát nem szabad a termelés átlagos növekedését kifejező görbéként berajzolnunk, vagyis nem határozhatjuk meg a termelés mindenkor maximális és minimális volumenei között haladó vonalként, hanem csakis olyan görbét fogadhatunk el trendvonalként, amely a termelési görbe maximumpontjait köti össze egymással és ennek megfelelően áthidalja a termelés – különféle zavarok által előidézett – átmeneti visszaeséseit, vagyis olyan módon folytatódik, mintha a zavar egyáltalán be sem következett volna.”* (Jánossy Ferenc: *A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok*; KJK., 1966. 20. old.)

Magyarország esetében tapasztalhatjuk, hogy a vállalkozások számbeli fejlődésének görbéje a '90-es évek közepétől lelapult, és a '90-es évek végén annak ellenére sem vett új lendületet, hogy közben a gazdasági teljesítmény, a GDP mutatója ismét fellendült.

E jelenségnek feltehetőleg több, jelen tanulmányban nem elemzendő oka is van, amelyek közül témánk szempontjából egy különösen kiemelésre méltó: *1994-ben nem a vállalkozások „lehetséges száma telítődött”, hanem a helyreállítási periódus szakasza ért véget, és ezt egy intenzív fejlődési szakasz váltotta fel.* A gazdasági és politikai vezetés meglehetősen lassan reagált e nyilvánvaló szakaszváltásra. Az elsősorban munkaerőpiaci eszközökkel operáló vállalkozásfejlesztési politika még jó ideig az új vállalkozások létrejöttét próbálta segíteni, és csak lassan, időbeli késéssel került előtérbe a követelmény: az intenzív szakaszban a cél nem a vállalkozások számának mindenáron való növelése, hanem a meglévő vállalkozások túlélési esélyeinek, működési feltételeinek, fejlődésének piacokonform támogatása. Említésre érdemes az a gondolkodásbeli korlát is, amely különösen a gazdaság irányító szervezeteinél tapasztalható, hogy a támogatás kifejezést gyakran pénzügyi osztogatás szinonimájának képzelik el. A nyugat-európai piacgazdaságok tapasztalata ugyanakkor – annál is inkább, mert az intenzív fejlődésre való áttérés ott már évekkel, évtizedekkel előbb megtörtént – sokkal inkább a helyzetbehozás, a képzésbeli támogatás, a hozzáférhető, de visszerhes hitelekkel történő támogatás, mintsem a vissza nem térítendő forrásokból történő gyámolítás. Különösen lényeges ez Magyarországon, ahol több, mint egy generáción keresztül nemcsak a magánvállalkozások szorultak kritikus mértékben vissza, de a vállalkozói képzés is.

Érthető, hogy az 1990-es változásokat követően mind nagyobb jelent meg igény olyan ismeretek oktatására, amelyek a magánvállalkozás perspektívájában segítik a pályakezdő fiatalokat. (A 90-es évek elején persze még sokkal inkább beszélhettünk várható reményekről, fejlődési tendenciák előrelátásáról, mintsem napi praktikus szükségleteiről, hiszen ekkoriban hozzávetőleg 50–60 000 társas-, és közel 2–300 000 egyéni vállalkozás volt Magyarországon.) A gazdaság szerkezetét ekkor még az állami nagyvállalatok dominanciája jellemezte, bár kétségtelen a nagyvállalatok láthatóan csőd felé tántorogtak.⁵ Az ekkor kialakuló és bevezetett vállalkozásoktató programok még döntően nem a hazai tapasztalatok általánosítását tartalmazták (kellő tapasztalatok híján nem is támaszkodhattak ezekre), hanem elsősorban nyugatról (ezen belül is elsősorban Amerikából és Angliából) importált módszerekre szorítkoztak.

A vállalkozói ismeretek oktatásának kialakulása a '90-es évek Magyarországon

Ezeket a '90-es évek elején meggyökeresedő *vállalkozás oktatási tananyagokat markáns gyakorlatorientáció* jellemezte. Alkalmazkodva az iskolai képzés sajátossá-

gaihoz, vagy létező, működő sikeres vállalkozások gyakorlatával ismertették meg a fiatalokat, vagy szimulált vállalkozások alapításával próbálták bevezetni a tanulókat a vállalkozói lét rejtelmeibe. Ezt az időszakot gyors és látványos felfutás jellemezte az oktatható tananyagok választékában is, miközben megjelentek az első hazai kezdeményezések is elsősorban a vállalkozói készségek megismertetésére, az üzleti tervezés alapjainak elsajátítására, illetve a vállalkozói gondolkodásba való bevezetésre.

A '90-es évek közepétől e bázisra építve már hirdethetők lettek a szakmai tanulmányi versenyek, amelyek mind több iskolára terjedtek ki, bár a díjazottak köre továbbra is elsősorban néhány élen járó iskola diákjaira szűkölt. Két vállalkozói képző módszer gyökeresedett meg és emelkedett ki a gazdag kínálatból: a Young Enterprise és a Junior Achievement, mindkettő a szimulált vállalkozások megalapítását tartotta szem előtt. A szimulált vállalkozásoknak, mint oktatási módszernek, vannak kétségtelen előnyei és vannak hátrányai, összehasonlítva a valós vállalkozásokkal. Jóllehet az összehasonlítás nem minden tekintetben jogos, hiszen a legelső lényegi ismérv, hogy bizonyos életkor alatt (18 év) saját vállalkozás alapítására nincs jogi lehetőség, és ezek a nem valós vállalkozások döntően iskolai keretekben 18 év alatti fiatalok körében zajlanak.

A vállalkozói ismeretek oktatásának 3 lehetséges módszerét Szomor Tamás tanulmányának felhasználásával foglalhatjuk össze.⁶ (1. táblázat)

Amint a táblázatból is érzékelhető, a vállalkozói oktatás módszertani és részben tartalmi tapasztalatai napjainkra kellő mértékben rendelkezésre állnak. Ennek belátása azért is különösen fontos, mert – miként a bevezető fejezetben ezt részleteztük – a magyar gazdaság vállalkozói fejlődésének, a vállalkozások további térhódításának kulcsa a képzés. 1994 után a „helyreállítási periódus” extenzív szakasza lezárult, amit az is jelez, hogy 2001-ben Magyarországon kb. csak 10%-kal több vállalkozás van, mint az előző évtized közepén volt.⁷

A „burkológörbe” e területen is a vállalkozni szándékozók és vállalkozásra képesek száma által determinált. Ez a szám a gazdaság fejlődésével már csak azért is lelapuló tendenciát fog mutatni, mert a fejlődéssel párhuzamosan telítődik a piac és mind nagyobb követelményeknek kell megfelelnie egy-egy újonnan bejövő cégnek ahhoz, hogy teret nyerjen a piacon. (Ez az állítás igaz mind a tőke-követelményekre, mind a humán erőforrással szemben támasztott követelményekre. A '90-es évek elején, amikor a gazdaság még a hiánygazdaság jegyeit viselte magán, gyakran elegendő volt néhány forintos beruházás ahhoz, hogy egy cég elinduljon, és bevételeiből teremtsen meg azokat a forrásokat, amelyek a stabil piaci jelenlétéhez, térnyeréséhez szükségesek. Ma már az akkor

Tanári előadás		Szimulált vállalkozás		Valódi vállalkozás	
Előny	Hátrány	Előny	Hátrány	Előny	Hátrány
Kiválóan tervezhető és lebonyolítható.	A vállalkozói képzést besorolja a „szokásos tantárgyak” rendszerébe.	Megfelelő rugalmasság mellett tervezhető.	A vásárokra koncentrálni kampányszerűvé válik.	Erős tanulói motiváció érhető el.	Nehezen tervezhető és kézben tartható.
Az előadó diktálja a témát, nincs eltérés.	Nehéz fenntartani a diákok érdeklődését.	Jó módszerek alkalmazásával játékosá tehető.	A diákok számára nem elég életszagú, művi nek látják.	Egyes képességek erősen fejleszthetők	Igen nagy felelősség van a tanáron.
Jól mérhető, értékelhető az iskolában megszokott módon.	Szinte kizárólag ismeretekre és nem készségekre koncentrálni.	Sokféle képesség kifejlesztésére alkalmas.	A teljesítmény iskolai keretek között nehezen mérhető.	Valódi pl. iskolai igényeket is kielégíthet.	A profitorientáció a tanulás rovására mehet.
Kevés pluszköltséggel jár.	Nehéz a valóban „illetékes szakemberek” megtalálása.	Relatív költségkímélő.	A vállalkozói felelősség leértékelődik a szimuláció által.	Jogilag élő, rendezett.	Rendkívül nagy pluszterhet ró diákra, tanárra egyaránt.
Jól illeszkedik az iskolai órák megszokott rendjéhez.	A megtanult ismereteket a diákok gyorsan elfelejtik.	Jobban kézben tartható, mint a valódi vállalkozás.	Ritkán elég a rendelkezésre álló 45 perces óra.	Iskolán túl is folytatható.	A magyar jogrendbe nehezen illeszthető.
Tanárnak, diáknak egyaránt megszokott.	Úszni nem lehet csak könyvből megtanulni.	Olyan, mint az úszás, mentőövvel és parafamellényben.	Sokkal inkább függ a tanuló hozzáállásától az eredmény.	A vállalkozói felelősség közvetlen, néha zsebbevágó.	Sok tekintetben „kilóg” az iskolai rendből.

elindult és mára révbe ért cégekkel is versenyeznie kell annak, aki új vállalkozást alapít.)

Jó néhány piacon ez a fejlődés, a „belépési küszöb” emelkedése rendezetileg is szabályozott, gondoljunk például az idegenforgalmi, turisztikai vállalkozásokra, amelyek között a '90-es évek elején még olyan is volt, amely telefonnal sem rendelkezett, kizárólag a tulajdonos elszántsága volt az üzlet bázisa. Ma már új cég alapításhoz a piacon több millió forint szükséges a kötelező technikai feltételek biztosítása és az előírt biztosítékok, kauciók letele végett.

A képzés fontosságára még egy körülmény hívja fel a figyelmet, és ez az *európai integráció közelgő határideje*. Jóllehet a csatlakozás dátuma az Európai Unió részéről mindmáig lebegtetett, az vitán felül áll, hogy 4-5 éven belül Magyarország tagja lesz a közösségnek. A csatlakozás hatalmas kihívást fog jelenteni a magyar vállalkozók számára, és tevékenységenként, piaconként különböző lesz, hogy elsősorban előnyös oldalait élvezik-e majd (például és különösképp a kibővülő piac előnyeit), vagy mint fenyegtettséget élik meg (elsősorban mint a tőkeerős, fejlett nyugati partner kíméletlen versenyét). Az azonban vitathatatlan, hogy a csatlakozás után még inkább megemelkedik a piaci hatásokkal determinált belépési küszöb, hiszen a már bent lévő versenytársak olyan nemzetek vállalkozásai, melyeknél e fejlődés nem 10, hanem 100 éves múltira tekinthet vissza. *A történelmi tapasztalatok hiányából következő versenyhátrányt képzéssel csökkenthetjük*, illetve más megközelítésben, a vállalkozói – és a vállalko-

zói tevékenységhez kapcsolódó – szakmai, menedzseri és más képzések színvonala fogja meghatározni a mainál is egyértelműbben a gazdaság fejlődési lehetőségeit.

A korábbi fejezetekből egy optimista végkövetkeztetés vonható le: Magyarország hihetetlen gyorsan, 5–10 év alatt hozott be fél évszázados lemaradást a vállalkozói ismeretanyagok, képzések meghonosításában. Ez a gyorsaság együtt járt a hasonlóképp látványos vállalkozói boom-mal, a gazdaság piaci, vállalkozói átalakulásával. A vállalkozói ismeretek oktatása, e képzés fejlesztése a gazdaság távlati fejlődésének kulcskérdése, és meggyőződésünk szerint a tartalmi és módszertani feltételek adottak ahhoz, hogy a továbblépést megtegyük.

Viták a fejlesztés irányairól

Napjainkra három markáns irányzat rajzolható fel a vállalkozói ismeretek fejlesztési követelményeivel kapcsolatban.

A. Generalista megközelítés

A generalista megközelítés abból indul ki, hogy a vállalkozói ismeretek a piacgazdaság állampolgári ismeretei.

Emlékeztet, hogy Magyarországon a '80-as években a középiskolákban bevezettek egy olyan tantárgyat, melynek neve „állampolgári ismeretek” volt, és funkciója, feladata az volt, hogy a paternalista szocializmus állampolgárait (azaz államosított polgárait, alattvalóit) megfelelő

alattvalói ismeretekkel vértesse fel. E tárgy keretében megtanulhatták a tanulók, hogyan kell folyamodniuk különböző juttatásokért, hogyan épül fel az államszervezet, és miért méltó feltétlen tiszteletre az állam. Ma nyilvánvalóan nem ilyen állampolgári ismeretekre van szükség, miként az is nyilvánvaló, hogy ma is szükség van olyan ismeretek átadására, amelyek a diákokat a társadalmi viszonyokban való eligazodásban segítik. Ezek egyik lényegi megközelítése lehet – a generalista megközelítés szerint – a vállalkozói ismeretek kérdésköre. E megközelítésben az elvárás, hogy a diák ismerje a gazdasági összefüggéseket, tudjon (és kíváncsi) újságot olvasni, és amikor olvas, tudja, hogy mit jelent az, hogy kft. vagy rt., mikor beszélünk inflációról vagy éppen csúszó leértékelésről, milyen összefüggések határozzák meg a társadalmi rétegek helyzetét (tulajdonosok, tulajdon nélküliek, önállóak vagy munkavállalók stb.) vagy mit értünk azon, hogy XY cég csődeljárást kért maga ellen stb.

A generalista megközelítés is – miként a többi is – érték töltetű. A vállalkozói ismeretek oktatásának állampolgári ismeretként való felfogása is abból indul ki, hogy a polgár, a független, önálló, azaz vállalkozó szemüvegén át látja, láttatja a társadalmat a diákokkal. E témakörben olyan közgazdasági (mikro- és makrogazdasági), üzleti, vállalkozási alapismeretek elsajátítása szükséges, amelyek nem azt ígérnek, hogy birtokukban vállalkozóvá lehet bárki, hanem *oktatási, pedagógiai céljuk az, hogy a növendékek megismerjék és megértsék a piacgazdaság felépítését, működési mechanizmusát.*

B. Specialista megközelítés

Az előzőektől jelentős mértékben eltér mind célcsoportjában, mind pedagógiai céljában az a megközelítés, amely ma leginkább jellemző a vállalkozásoktatásban, s amely a *közgazdasági szakmacsoport tantárgyává teszi a vállalkozói ismereteket.* Ekkor a feladat, hogy a diák képes legyen megérteni egy vállalkozás mérlegét, netán segítséggel közreműködni e mérleg összeállításában, tudja, hogy milyen alapvető dokumentumok szükségesek egy vállalkozás megalapításához és működtetéséhez, asszisztensi szinten *képes legyen segíteni a vállalkozót munkájában.* Ebben a megközelítésben is félrevezető lenne azonban, ha a diákoknak azt ígérnénk, hogy ők a kurzusok végeztével vállalkozók lesznek. (Ha jól tanítják e tananyagokat, a diákok maguktól is megértik, milyen feltételekkel rendelkeznek, és milyenek hiányoznak a tényleges vállalkozói léthez. Fontos azonban a *szülői várakozások lehűtése*, nehogy – miként erre iskolák nagyon gyakran számítanak és apellálnak – azért rohamozzák az isko-

lát, hogy gyermeküknek biztos vállalkozói egzisztenciát teremtsenek a képzés segítségével.) A ma kidolgozás alatt lévő ismeretanyagok sajnos nem kellően orientálnak az itt felvázolt dilemma tekintetében, és mind a két megközelítésből tartalmaznak valamit.

Elsősorban ebben a megközelítésben jelent problémát a tananyagok különböző szintjeinek meghatározása. Ma még meglehetősen nagy átfedés tapasztalható a középiskolai, a felsőfokú, az akkreditált felsőfokú és az egyetemi, főiskolai tananyagok között. E bizonytalanságok egy része a magyar oktatási rendszer bizonytalanságait tükrözi, hiszen nemcsak a vállalkozóképző tananyagok tekintetében, hanem más közgazdasági ismeretek esetében is tapasztalható ilyen átfedés.

Jóllehet a nemzetközi szakirodalomban meglehetősen nagy számban találhatók felhasználható tananyagok, tanmenetek, tankönyvek, ezek azonban az előbb vázolt dilemma megoldásában vajmi keveset segítenek, tekintettel arra, hogy különböző országok eltérő oktatási rendszerei eltérő tananyagtartalmakat is jelentenek. Találhatunk tehát olyan főiskolai jegyzetet, amely a magyar középiskolai tananyagnak felel meg, és az is nagyon gyakori, hogy hasonló vagy azonos ismeretanyagok más és más cím alatt találhatók különböző egyetemi jegyzetekben. (Így például jelentős átfedés található a Vállalkozások gazdaságtana, Vállalkozások menedzsmentje, Vállalkozástan, Vállalkozások pénzügyei stb. tananyagok között.)

C. Professzionista megközelítés

Az eddig felsoroltaktól eltér az iskolarendszeren kívüli, elsősorban *tréning jellegű vállalkozói képzések palettája.* Ezeknek a szakmai kurzusoknak alapvető céljuk, hogy a résztvevők a vállalkozó életében fontos készségeket vagy ismereteket elsajátítsák, legyen szó üzleti tervezésről, ügyvitelről, marketingről, humán erőforrás menedzsmentről, számvitelről stb. Ezekre a kurzusokra olyan hallgatók jelentkezése kívánatos, akik *eleve motiváltak az adott ismeret elsajátításában*, munkájukhoz, pontosabban vállalkozói (vagy vállalkozót segítő) tevékenységükhöz szükségük van az adott ismeretekre.

A professzionista megközelítés, amely a vállalkozást szakmának tekintti, és ekként reagál arra a piaci kihívásra, amit a vállalkozói boom jelentett az elmúlt évtizedben, olyan nyomást gyakorolt a jogalkotóra, hogy gombamód szaporodtak el, a még elnevezésükben is nehezen megkülönböztethető „vállalkozói ügyintéző”, „vállalkozók gazdasági ügyintézője”, „vállalkozói asszisztens” stb. bejegyzett szakmák.⁹ Bár a különböző iskolai és iskolarendszeren kívüli képzések áttekinthetetlen burján-

zását joggal érheti kritika, mégis valószínűsíthető, miként a piac fejlődése hozta létre e jelenséget, úgy a piac további fejlődése fog „rendet vágni”, azaz előbb-utóbb a résztvevők fogják jelenlétükkel vagy távolmaradásukkal „akkreditálni” egyik vagy másik képzőintézményt, egyik vagy másik képzési típust.

Természetesen különösen az egyes fejezetcímek tekintetében lehetnek átfedések a különböző célú tananyagok között, de biztos, hogy rosszul fogják fel célcsoportjukat, pedagógiai megközelítésüket az adott kurzusok, ha ez az átfedés túlon túl nagy.

Az itt felvázolt vita nem lehet gátja annak, hogy a szükséges és sürgető továbbképzés, illetve az alábbiakban részletezett pedagógusképzés, elsősorban kormányzati feladatok között megjelenjen.

A felsőoktatás felelőssége

Önmagában a vállalkozás és különösképp a kisvállalkozás, nem feltétlenül követel felsőfokú végzettséget. Ez annak ellenére állítható, hogy a piaci szükségletek hatására szaporodnak a nevükben vállalkozást ígérő felsőoktatási intézmények, mint pl. az Általános Vállalkozási Főiskola, a Kereskedelmi és Vállalkozói Akadémia vagy éppen a Nemzetközi Üzleti Főiskola. Az azonban csak hosszabb idő után lesz kimutatható, hogy végzett növények közül többen lesznek-e vállalkozók, mint mondjuk egy Iparművészeti Egyetem végzősei. A Közgazdaságtudományi Egyetem vállalkozói mellékszakirányának hallgatói között végzett felmérés szerint (e hallgatók a megkérdezés időpontjában IV. évfolyamosok voltak) a hallgatói létszám kevesebb, mint 20%-a készült arra, hogy az egyetem elvégzése után vállalkozzon, a többség arra készült, hogy „közgazdászként elhelyezkedik valahol”.

Ha a sarki zöldségesnek nem is kell egyetemi végzettség, ugyanez a kijelentés fordított relációban már nem igaz, azoknak a felsőfokú végzettségű szakembereknek, akiknek munkájához eddig szükségük volt felsőfokú végzettségre, mindinkább szükségük van az eddigi ismeretek mellé vállalkozói ismeretekre. 20–25 évvel ezelőtt ugyanis a végzett iparművészek jelentős hányada pl. arra számíthatott, hogy munkát talál magának valamely állami nagyvállalatnál vagy nagy szolgáltató stúdióban. Ma már ugyanez az iparművész szinte kötelező jelleggel vállalkozóként kényszerül értékesíteni termékét vagy tevékenységét a piacon, így szüksége van alapfokú vállalkozói ismeretekre. A legtöbb felsőfokú szakma ma már ki kell, hogy egészüljön vállalkozói ismeretekkel, hiszen gondoljunk arra, hogy hovatovább az orvosoktól is az az elvárás, hogy vállalkozó orvosok legyenek, és bár vállalkozó

tanárok még kevesen vannak, de egyre több tanár nem tanítással, hanem más, gyakran vállalkozói (ügynöki) vagy más hasonló tevékenységgel keresi kenyerét.

Az ország központi közgazdasági felsőfokú képző intézményében a Közgazdaságtudományi Egyetemen az 1990-es nekilendülés után, amikor megalakult a Kisvállalkozás-kutató Csoport, és az egyetemen polgárjogot nyertek olyan vállalkozói tantárgyak, mint üzleti tervezés vagy kisvállalkozások menedzsmentje, és e tananyag-együttes mellékszakirányként volt igen népszerű a hallgatók körében, további tíz évre volt szükség, hogy napjainkra újabb előrelépés következzen be, és a vállalkozói mellékszakirány immár főszakiránnyá váljon a megalakult Kisvállalkozás-fejlesztési Központ gondozásában. A tanárképzés terén is érlelődik az előrelépés, és az is tagadhatatlan, hogy az egyetem más szakjain is teret nyernek piaci és vállalkozási jellegű ismeretek. A kezdeti ellenállás, amely az egyetemet attól féltette, hogy üzleti főiskolává (business school) válik, ha lassan is, de oldódik.

Gyorsabb volt az üzleti főiskolák alkalmazkodása az új piaci igényekhez. Ők észrevették, hogy a '90-es években már idézett módon robbanásszerűen növekvő számú vállalkozások igénylik a gazdálkodáshoz (számvitel, munkaerő-gazdálkodás, pénzügy stb.) értő szakembereket, és tömegesen képezték a megfelelő munkaerőt.¹⁰

A vállalkozói képzés fejlesztésének soron levő feladatai

Az iskolarendszerű képzésben megvalósuló vállalkozói ismeretek oktatásában az előrelépés egy sor követelménye ma már látható:

- Egyértelműen el kell helyezni a vállalkozói ismeretek előbb vázolt (a., b. és c.) típusait a tantárgyak rendszerében. Ösztönözni kell a diákokat arra, hogy *érettségi tantárgynak válasszák*, egyben kötelezve a jogszabályoknak megfelelően az iskolákat arra, hogy biztosítsák az ilyen irányú érettségi felkészülési felteteleit.
- Az erre alkalmas szervezeteknek (a minisztérium megbízásából az NSZI-nek vagy pl. a Vállalkozás-oktató Tanárok Országos Egyesületének) el kellene készíteni a vállalkozói képzés *szakirányú érettségi vizsgakövetelményeit*, és ezt megfelelő megvitatás után, konszenzussal minisztériumi szinten *rendeletileg jóváhagyni*. A konkrét érettségi feladatokat – miként minden más tantárgyban is – természetesen az így kialakuló keretek között esetenként külön-külön dolgozzák ki.

- Biztosítani kell a vállalkozói képzés humán erőforrás feltételeit, ami legalább három feladat végrehajtását jelenti:
 - A Közgazdaságtudományi Egyetemen a tanárképzésben lehetővé kell tenni *nappali tagozatos hallgatók számára* a „vállalkozásoktató közgazdász tanár” szakosodást;
 - Lehetővé kell tenni a tanárok számára a *kreditrendszerű képzés keretei között* a vállalkozásoktató tanárra történő átképződést és továbbképzést, megkülönböztetve a beiskolázottak között a közgazdasági tanári oklevéllel rendelkezőket, és az egyéb tanárokat.
 - A *tanárképzésben*, így például a tanárképző főiskolákon, *erősíteni kellene a vállalkozói ismeretek oktatását*, illetve ezen a szinten is biztosítani az erre vállalkozó hallgatók számára a vállalkozói ismeretek oktatása irányába történő szakosodást.
- A vállalkozói ismeretek oktatásának fejlődése – bár alapvetően fontos a minisztérium támogató magatartása –, csakis szerves fejlődés eredménye lehet. Így legalább négy kölcsönhatást érdemes kiemelni:
 - *Szerves kapcsolat, kölcsönhatás a vállalkozások, vállalkozók és a vállalkozást tanulók között.* Csak az a vállalkozásoktató program érheti el célját, lehet sikeres, amely a hallgatókat, a diákokat különböző formában „összehozza” a vállalkozókkal. Ma is számtalan megoldása van már e problémának, van ahol vállalkozók mennek el iskolákba, van például a Junior Achievement Programban a BOOM Program, van ahol szponzor vállalkozások jelennek meg, van ahol a gyerekeket kiküldik esettanulmányok megírására a környékükön fellelhető vállalkozókhoz, van ahol az elérhető vállalkozó szülőket mozgósítják stb. Nem kell totálisan új dolgokat kitalálni, de tudatosítani kell az oktató közösségekben, hogy a vállalkozók beengedése az iskola falai közé, nem valamiféle nyűg, avagy a belső rend fellazítása, hanem igenis kívánatos a diákok jövője szempontjából. (Itt most nem térnék ki részletesen arra, hogy hasonló kölcsönkapcsolatok hasznosak lehetnek nem kizárólag a témánkul választott vállalkozói ismereteket tanuló diákok számára, hanem az iskola más tanulócsoportjai számára is.)
 - *Kölcsönhatás a vállalkozást oktató tanárok között.* Szerves fejlődésről csak akkor beszélhetünk, ha az egyes, önmagukban elszigetelt műhelyek

egymással kapcsolatba kerülnek. Ennek érdekében évente rendszeresen meg kell tartani a vállalkozást oktató tanárok országos tapasztalatcserejét (ez az esemény köthető valamilyen más rendezvényhez, akár a szakmai tanulmányi versenyhez, akár valamilyen továbbképzéshez, de mindenképp biztosítani kell, hogy maguk a résztvevők adjanak egymásnak számot tapasztalataikról, sikereikről, problémáikról).

- Az évi egyszeri alkalom a tapasztalatcsere, bár fontos, de nyilvánvalóan nem elégséges. *Folyóiratot kellene alapítani*, amelyből a tanárok folyamatosan megismerhetnék egymás tevékenységét, a célravezető bel- és külföldi eljárásokat, ötleteket, kicserélhetnék gondolataikat. Egy hasonló folyóirat, különösen kezdetben, nem kellene, hogy túlfűtött díszes formában jelenjen meg, sőt, *megfontolandó, hogy kell-e egyáltalán papíros anyagban is rendelkezésre állnia, vagy eleve internetes találkozóhelyként definiáljuk.* Ez utóbbi esetben az erre a feladatra felhatalmazott közvetítőszervezet – például a JA, vagy az YE – egy központi szervert működtetne, amelyhez jelszóval kapcsolódhatnának a vállalkozásoktató intézmények, de megfelelő szabályok mellett, mindenféle cenzúra nélkül tehetnék fel saját anyagaikat a közös honlapra.
- *Kölcsönhatás a vállalkozást tanuló diákok között.* Valószínűleg internetes formában, de lehet, hogy más módon is, lehetővé kellene tenni, hogy a diákvállalkozások rendszeresen kicserélhessék tapasztalataikat. Talán érdemes volna egy évben egyszer olyan országos seregszemlét tartani, ahol egyik szekcióként a tanárok, másik szekcióként azonban a diákok cserélnék ki tapasztalataikat. Szinte természetes az ötlet: egy-egy ilyen rendezvény egyben országos vásár is lehet, hiszen a tapasztalatok kicserélése egyben a termékek cseréjének színtere is lehet.
- *Kapcsolódások hasonló nemzetközi szervezetekhez, illetve tapasztalatokhoz.* A fiatalok számára különösen meghatározó élmény egy-egy nemzetközi rendezvény, és pedagógiaiilag is különösen fontos, hogy az egységesülő Európában kellő kitekintéssel rendelkező fiatalok kerüljenek ki az iskolapadokból. Léteznek az itthon már bejáratott nemzetközi vonalakon túl (mint például a JA és az YE) más ifjúsági vállalkozói kamarák, szervezetek stb., amelyekkel meg kellene találni a kapcsolatot, hogy közös akciókat, rendezvényeket lehessen lebonyolítani.

Amint láttuk tehát, a szerves fejlődés feltételei biztosításában fontos szerep hárul az államigazgatásra, azonban *szerves fejlődés soha nem „hozható létre” bürokratikus, rendeleti úton.*

* * *

A vállalkozásoktatás leghatékonyabb formáinak megtalálása, amint láthattuk, nem a pedagógia belügye. Az iskolarendszer minden szintjén – természetesen alkalmazkodva a tanulók érdeklődéséhez és felkészültségéhez – ki kell bontani a tanulók tehetségét, kreativitását, és olyan ismeretekkel kell felvértezni őket, amelyek végzés után vállalkozói „helyzetbe hozhatják” a fiatalokat.

E folyamatban mind az iskolarendszerű, mind az iskolarendszeren kívüli képzésnek, s a képzés minden szintjének megvan a maga felelőssége, a tét azonban – tanulhattuk Jánossy Ferenc munkásságából – hatalmas, az ország gazdasági növekedésének fenntarthatósága függ a képzés, ezen belül a vállalkozói képzés színvonalától.

Lábjegyzetek

¹ Itt most kizárólag a hazai földön megszülető munkákra gondolok, hiszen magyarok Polányitól Káldorig jelentős műveket hoztak létre, melyekkel hatást gyakoroltak a világ közgazdaságtudományának fejlődésére. Kornai és néhány más később híressé váló szerző ekkor még kezdeti szárnypróbálgatásainál tartott.

² „A foglalkozási struktúra ugyanis úgy viszonylik a szakmastruktúrához, mint a termelési görbe a gazdasági fejlődés trendvonalához. A termelési volumen a gazdasági élet megzavarása esetén – pl. egy háború után – mélyen a trendvonal alá süllyed, mert a foglalkozási struktúra eltávolodik a szakmastruktúrától, mégpedig oly módon, hogy a potenciálisan adott szakismeretek már nem tudnak hiánytalanul érvényre jutni. A helyreállítási periódus folyamán a foglalkozási struktúra ismét közeledik a szakmastruktúrához mindaddig, míg azzal fedésbe nem kerül, vagyis mindaddig, amíg – a szakmastruktúrából adódó összes lehetőségek teljes kihasználtságával – az egyensúly ismét helyre nem áll. A termelési görbe csak ekkor éri el ismét a trendvonalat.” – írja Jánossy: A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok; Kjk Budapest; 1966. 235. oldal

³ Azt, hogy ha nehéz is, de lehetséges, éppen Jánossy „tévédése” bizonyítja: bár a német gazdasági csoda végét megglehetős pontossággal jósolta előre, a japán gazdasági csodát illetően előrejelzése pontatlannak bizonyult. Megfelelő adatok híján nem vette kellőképpen figyelembe azt az oktatási forradalmat, amelyet Japán a világháború után (és részben már előtte) megvalósított, és amellyel érdemi módon javította a népesség képzettségi struktúráját.

⁴ Kopátsy Sándor: A minőség társadalma Kairosz Kiadó/Növekedéskutató 2000. 339. oldal

⁵ A '90-es évek elején a Közgazdaságtudományi Egyetemen több alkalommal is hirdettünk vállalkozói ismeretek oktatá-

sát középpontba helyező posztgraduális kurzust. Több ízben tapasztaltam, hogy a jelentkezők a jelentkezés pillanatában még állami vállalatból érkeztek a kétéves tanfolyamra (gyakran ez a cég fizette a kurzus díját is), de két év múltán már mint magánvállalkozók fejezték be tanulmányaikat. Nyilvánvaló, hogy nem a csodálatos tananyag tette őket vállalkozóvá, hanem e hallgatók már jelentkezéskor is tudták, hogy a szocialista szektorból kifelé áll a szekerük rúdja.

⁶ Lásd bővebben: Szomor Tamás: A Junior Achievement Gazdasági és Vállalkozásoktató Program bemutatása; Tanulmány az OFA számára – kézirat Budapest, 2000.

Szomor Tamás összefoglalását hitelessé teszi, hogy gyakorlati oktatói munkálkodása során mind a három módszert, az előadást, a Young Enterprise-ot és a Junior Achievement-et is kipróbálta.

⁷ A valóban tartalmi összehasonlítás azt is igényelné, hogy ne csak a bejegyzett vállalkozásokat hasonlítsuk, hanem a működő vállalkozások számát is. Hiszen, amint ez közismert, Magyarországon meglehetősen nagy számban találhatók úgynevezett fantomcégek, az összvállalkozói cégszám közel 20%-a valójában nem működik. Az összehasonlítást azonban nehezíti, hogy 1994-ben a statisztika még nem gyűjtötte külön a regisztrált és működő vállalkozások számát, így elsősorban a KSH és a PM adatainak eltéréseiből következtethetünk az akkori különbségre. E számokból az valószínűsíthető, hogy a működő cégek aránya 2001-re javult valamelyest 1995-höz képest. Ebben nyilvánvalóan szerepet játszott a társasági törvény módosítása, és a cégek ezt követő alaptőke-emelési kötelezettsége, majd bejegyzésük felülvizsgálata csakúgy, mint az a tény, hogy valamelyest egészségesebbé válik a gazdaság, bizonyos visszaélések háttérbe szorultak. (Így pl. ma már TB-járulék manipulációra nem érdemes 2., 3. céget létrehozni, és módfelett megnehezedett a '95 tájt még igen divatos ÁFA-visszaélés, aminek érdekében vállalkozásokat alapítottak.) E pozitív fejleményeket is figyelembe véve állítható, az extenzív, a markáns vállalkozói fellendülésen túl vagyunk, az előttünk álló időszak a lassú, intenzív szisztematikus fejlődés időszaka lehet.

⁸ Érdemes megismételni a már jelzett statisztikai adatot egy más megközelítésben, az egy millió bejegyzett vállalkozás azt is jelenti, hogy Magyarországon a munkaképes korú népesség – kb. öt millió fő – 20%-ának, tehát minden ötödik keresőnek van saját vállalkozása, ami európai összehasonlításban is versenyképes adat. E tanulmány keretei között nincs mód azokba a részletekbe belemerülni, amelyek e kiváló adatok árnyoldalait jelzik, tehát azt vizsgálni, hányan végeznek vállalkozói tevékenységet munka vagy nyugdíj mellett és hányan főfoglalkozásban, mennyi a felsoroltból a tényleges vállalkozás és mennyi a fantom vagy csak formai cég, mennyi ezek közül a „piacra törő vállalkozó” és mennyi a csak kényszerből igazolványt kiváltó „megélhetési vállalkozó”. Az is tény ugyanakkor, hogy az összehasonlítható nyugat-európai adatokat is érdemes bizonyos esetekben hasonló tartalmi tisztításnak alávetni.

⁹ Lásd erről bővebben: Ki kicsoda, mi micsoda a menedzserképzésben? 1998/99. „Vezetőképzésért” Alapítvány kiadása Bp. 1998.

¹⁰ Figyelmeztető jel, hogy ma már egy könyvelő iroda hirdetésére, amelyben munkatársat keresett, közel 80 jelentkező adta be pályázatát mérlegképes könyvelői végzettséggel. Nincs

messze az idő, amikor e szakmákban is mennyiségi túlképzés lesz, és minőségi verseny alakul ki a végzetek és természetesen iskoláik között.

A minőségbiztosításban fontos szerep hárulhat a Közgazdaságtudományi Egyetemre és az említett Kisvállalkozás-fejlesztési Központra, annak érdekében, hogy koordinálva, információközpontként segítve a hasonló profilú felsőoktatási szervezeti egységeket, segítsen a legjobb nemzetközi tapasztalatok bekapcsolásában.

- ¹¹ E sorok írásakor lelki szemeim előtt a háború előtti „középiskolai matematikai lapok” lebeg, több ehhez értő kollegám véleménye az, hogy ennek a folyóiratnak hatalmas szerepe volt a '30-as évek magyar matematikus-sikernemzedék kialakulásában.

Irodalomjegyzék

Jánossy Ferenc: A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok. KJK, Budapest, 1966

Emile Durkheim: Nevelés és szociológia. Tankönyvkiadó; Budapest, 1980. 19. old.

Kopátsy Sándor: A minőség társadalma. Kairosz Kiadó, Növekedéskutató, 2000

Szomor Tamás: A Junior Achievement Gazdasági és Vállalkozásoktató Program bemutatása. Tanulmány az OFA számára – kézirat Budapest, 2000

Ki kicsoda, mi kicsoda a menedzserképzésben? 1998/99. „Vezetőképzésért” Alapítvány kiadása Budapest, 1998

A HÓNAP GONDOLATA

„Minden bizonnyal eljön majd az idő, amikor az emberek már nem lesznek képesek lépést tartani a technológiai fejlődéssel. Elég ciki helyzet lesz”

Michael Dell

A Dell Computer Corporations alapítója és vezérigazgatója
(1965 –)

Michael Dell az informatikai világban általában vagy félelem, vagy csodálat tárgya. Ezen nincs mit csodálkozni, hiszen Dell minden idők legfiatalabb vállalatvezére, aki képes volt a Fortune százas listájára navigálni egy céget. Ráadásul a sajátját. Ezt a teljesítményt sokan elismerik, és nem sajnálják tőle a tíz milliárd dollárt érő részvénycsomagját sem. Annak már kevesebben örülnek, amikor Dell olyanokat nyilatkozik, hogy „...az informatikai döntéshozók lassan rádöbbennek majd, hogy többet fizetnek a számítógépekért, mint az szükséges lenne”.

Ilyenkor nyilván saját vállalatának árelőnyére utal, és arra, hogy minőségi gépeket képes a versenytársak árai alatt előállítani. A konkurencia csillagászati összegeket költött olyan tanulmányokra, melyek felfedik Dell titkát.

Pedig a dolog meglehetősen egyszerű. Dell nem régi motoros a szakmában. A nyolcvanas évek közepén, húszévesen alapította cégét. Soha nem kötötték szabályok, és nem voltak a számítástechnikával kapcsolatos

paradigmái. De volt ezer dollár kezdőtőkéje, és nyugodtan feltehetett olyan kérdéseket, melyek a szakmában amúgy tabunak számítottak.

Dell a gépeit nem gyártja olcsóbban a többiekénél. De jelentősen olcsóbban értékesíti. Ehhez újra kellett definiálni az értékesítési lánc szereplői közti kapcsolatokat. Ez pedig – aligha meglepő módon – az internet segítségével sikerült. A Dell Computer által felépített modellt ma már tanítják a jobb üzleti iskolákban.



Kíváncsi rá?

www.iqconsulting.hu/honapgondolata

IQ ConsultinG – Befektetés a tettekre váltható tudásba